

## När riskkapitalet inte förstår affären och en viktig samhällsfunktion riskeras

Cabonline Group (tidigare Fågelviksgruppen) köptes våren 2015 av det amerikanska riskkapitalbolaget HIG. Budskapet var tydligt, koncernen skulle utvecklas, och säljas igen 2018.

I den nya styrelsen som tillsattes efter förvärvet fanns ingen som helst kompetens från branschen. Än idag saknas den kompetensen, ej heller finns det, eller har det funnits, någon kompetens från branschen i ledningsgruppen.

Koncernen var då, 2015, högst välmående, omsatte cirka 5 miljarder med en vinst 2014 på cirka 300 miljoner.

Koncernens huvudsakliga intäkt kommer från anslutna bilar, varje bil levererar ca 150.000 kr i årlig intäkt. Den andra, avsevärt lägre intäkten, kommer från affärsvinsten på vissa offentliga avtal. Den intäkten är naturligtvis bara kopplad till det gällande avtalets längd (2-4 år), och ett av avtalen, som idag genererar ca 100 miljoner om året i vinst, upphör i februari 2022

Overheadkostnaderna för koncernen var vid försäljningen cirka 5-6 miljoner kronor. Den har idag skenat till dryga 120 miljoner kronor per år utan att något av större värde kommit de anslutna åkarna (kunderna) till godo.

Den nye koncernchefen, Ole Ofterdal, började med att ta in ett gäng konsulter som skulle lära den befintliga personalen hur man egentligen driver en verksamhet inom taxibranschen. Bort med alla mindre kunder, och höj priserna för de större! Kostnad för konsulterna ca 40 miljoner. Det påstås att Ofterdals son fick jobb på konsultfirman under perioden.

Samtidigt beslutas om att de två växlarna (ordermottagning och trafikledning) hos Taxi Kurir respektive Sverigetaxi skall slås ihop till en. En stor kostnadsbesparing är tanken. Resultatet blev raka motsatsen. Fördyring och avsevärt sämre effektivitet vilket drabbar kunder som flyr, och bilar som missar jobb samt i slutändan resultaträkningen då bilar sägs upp pga av dålig lönsamhet. Växeln är än idag en ren katastrof utifrån både ett kundperspektiv (de resande kunderna), men även utifrån åkarna och förarna.

Samtidigt påbörjas ett arbete med att köpa upp andra bolag inom branschen. Katastrofen kommer när man köper ett par finska bolag för 250 miljoner kronor. Men vet inte vad man köper, man tar inte hjälp av någon medarbetare med mycket taxikunnande, utan det är styrelsen själva som driver igenom förvärvet. 2019 tvingas man skriva ner affären med åtskilliga miljoner kronor.

Efter ett år får Ofterdal sparken. Ersätts av tidigare VD:n för TELE2 Sverige, Thomas Ekman. Han tror (eller blir intalad av styrelsen) att han leder ett IT-bolag. Nya revolutionerande system för taxibranschen ska byggas och säljas runt om i världen. Nya lokaler anskaffas för koncernledningen och it-gänget, Kungsgatan med utsikt över grönsakshandlarna på Hötorget. Nya miljoner spenderas. IT chefen får sparken, Ekman får sparken efter ett år, fortfarande har man inte producerat något som kommit koncernens kunder (åkarna) tillgodo.

Ny koncernchef igen, den 3:e på lika många år, Peter Winapuu som kommer från den spårbundna trafiken (MTR). Får uppdraget att sälja koncernen. Första försöket, till det Daimlerägda internationella taxibolaget My Cab. De tackar nej. Då inga andra intressenter dyker upp (vad jag vet) beslutas att bolaget ska børsintroduceras våren/försommaren 2019. Man lyckas inte attrahera några investerare, och planerna dras tillbaka strax innan den planerade introduktionen.

Triton har visat intresse, och genomför sommaren -19 en DD. Strax innan avslut drar man sig ur.

Det som skulle sålts 2018 är ännu 2020 osålt.

Man har under perioden succesivt gjort sig av med den ena kompetens efter den andra. De som kan något avvecklas, eller hålls i kylan. Deras kompetens efterfrågas överhuvudtaget inte alls. Det handlar ju bara om taxi, och hur svårt kan det vara?

I Stockholm, den enskilt största marknaden i Skandinavien startar den stora nedskärningen. Utbildningsavdelningen (för nya förare) läggs ner. All form av rekryteringsåtgärder läggs på is. Antalet förare på bil har minskat dramatiskt vilket naturligtvis påverkar inkörda belopp.

Allt kvalitetsarbete avstannar helt. Kundservice läggs ner hos respektive varumärke (Kurir, Sverigetaxi; TopCab) En ny, nästan obefintlig och helt okunnig kundservice dras efter ett par månader igång i växeln. Under ett antal månader 2019 svarar ingen på vare sig telefon eller mail när det gäller kundärenden. Kunderna flyr....

Budgeten för respektive varumärkes marknadsaktiviteter tas bort helt, och avdelningarna läggs ner. Detta ska framöver ske från centralt håll, men utan några större resurser.

Under perioden januari 2016 – januari 2020 har man i Stockholm tappat 60% av sina privat-, och företagskunder. Marknadsandelarna krymper hastigt.

Bilarnas inkörning minskar hela tiden, både totalt och per timma. I december 2019 höjdes åkarna avgifter. De fasta med ca 3%, de rörliga med ca 25%.

Detta sker samtidigt som DI presenterar en 100 i topp-lista över företag i Sverige som betalar de högsta lönerna. På 20:e plats, Cabonline med 64 anställda (koncernkontoret) hittar vi en snittlön på 1.275.000 kronor per anställd. I ett taxibolag????

De två större bolagen i bara Stockholm har i dagsläget flera hundra bilar som ligger på uppsägning. Olönsamhet och brist på förare är de huvudsakliga skälen till detta.

Taxiåkarna (d.v.s. kunderna) i de tre storstäderna pressas allt hårdare. Snittmarginalen för de 100-tals åkerierna sjunker succesivt, det handlar nu, i bästa fall om någon enstaka procent. Många åkerier avvecklas helt eller går i konkurs.

Nu planerar man en mycket stor investering i ny teknik för koncernens samtliga bilar. En investering i 250 miljonersklassen. Ingen med tekniska kunskaper och erfarenheter från branschen deltar i arbetet. Och mycket tyder idag på att det värsta tänkbara scenariot står för dörren. En ofullständig kravspec i botten, och upphandling av flera olika leverantörer med olika ansvarsområden. Vem kommer att skylla på vem när det inte fungerar?

Det finns idag inga tecken på att den negativa spiralen skulle brytas, frågan om det överhuvudtaget går att sälja bolaget idag med någon vinst. En klok köpare borde ganska lätt kunna se att alla kurvor pekar åt fel håll, så även koncernens marknadsandelar.

Det stora lånet på 1,8 miljarder som omförhandlades nyligen löper nu med en ränta på 7,5%, 135 miljoner om året, 400.000 kronor om dagen.....

Är det rentav konkurs som väntar framöver?